

<<销售中的心理学>>

图书基本信息

书名：<<销售中的心理学>>

13位ISBN编号：9787548400172

10位ISBN编号：7548400179

出版时间：2010-4

出版时间：哈尔滨出版社

作者：李婷婷

页数：256

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售中的心理学>>

内容概要

多拿订单，提高业绩可以说是每个销售人员的心愿。

然而，在实际工作中，不少销售人员付出了辛苦，却收效甚微。

其实，与客户打交道的过程就是攻心的过程。

作为销售人员，不要畏惧客户，也不要担心自己搞不定，只要能把握客户的心理，与其结成心理同盟，那订单就是唾手可得的了。

本书通过对概念的阐述和翔实案例的分析，旨在指导销售人员学会正确认识自我，提高心理素质，运用心理学的知识看透客户的内心，更好地促进销售工作，实现成功销售。

<<销售中的心理学>>

书籍目录

第一章 要想销售做得好。

好的口才少不了 不会提问,就留不住客户 打动客户离不开恰当赞美 让客户愉悦购买的巧言妙语 挖掘客户的需求有门道 用言语激发客户的购买欲望 喋喋不休是销售失败的催化剂 合理的引导能促成强势的销售

第二章 知己知彼,方能百战不殆 洞悉消费阶层,了解客户的购买欲求 看透客户的家庭角色,准确找到决策人 参照群体对客户的影响不可小看 别让消费时尚白白浪费 重视客户,才能得到客户的青睐 给点小便宜,获得大买卖 利用客户的从众心理促进销售 害怕买不到,所以赶紧购买

第三章 巧用心理战术,成功实现销售

第四章 洞悉客户类型,量身定做销售策略

第五章 销售人员必懂的自我认知和心理修炼法则

第六章 有些事,销售人员做了就是不应该

<<销售中的心理学>>

章节摘录

在销售过程中，销售人员不要一味地只想将产品售出，这样容易引起顾客的反感。而如果要让顾客明白自身的需求，再进行销售就会容易得多。此时，要善于运用合理的提问使该目标得以实现。

不知大家是否留意过，很多公司都花过大价钱来培训销售人员“怎么说”，而从不关心“怎么问”。

实际上，对于销售人员而言，提问的能力也是决定一个销售人员销售水平的关键要素。作为一名销售人员，如果有人问你，如何去发掘顾客的潜在需求，你可能会回答是通过提问，然而，并不是随便问一个问题就行了，你必须在适当的时候问适当的问题。

不可否认，提问是一门艺术，销售人员如果掌握了提问的技巧，就能在销售过程中左右逢源，得心应手。

畅销书《美国金牌销售人员的成功秘诀》的作者乔·库尔曼是一位善于用巧妙的言辞打动顾客的优秀销售人员，用提问的方式引导顾客是他常用的一招。

一天，一位朋友告诉他，纽约的一位制造商正在咨询人寿保险的价钱，金额高达25万美元，此外还有十位大公司的领导也打算购买。

朋友问他是否有兴趣。

“当然有了，这可是一块大肥肉啊。”

于是，库尔曼立即申请约见的机会。

与此同时，他也开始考虑行动方案。

他知道这笔业务也许并不容易拿下，因此，经过深思熟虑，他决定使用霍尔先生的提问法，准备一系列的问题，以弄清楚那位制造商究竟想要什么。

花了两个小时的时间，库尔曼设计了14个问题，并按顺序排列好。

他一直相信，连续提问，就会让顾客觉得好像是他自己在作决定。

<<销售中的心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>